

汇聚正能量 共铸古城梦

——我的2014年古城酒业寄语

■ 王娟

2013年,当“为梦想而聚”的声音还在耳畔回响,当“中国文化名酒复兴之光”的盛事还在眼前萦绕,当“酒韵流芳”的印象还在心头荡漾……一群心存感恩、古朴真诚,只为酿造情道的古城人依旧在六百年岁月的长河里扯起古城这页帆樯,深植于“古城”这片神奇的土地,一个梦想便开始孕育、生长……

古城人,正能量助力梦想。古城梦就像一棵参天大树,根植故土,需要爱它的人们共同浇灌,真心维护,共同给力。只有这样,它才能够在世俗的天空中,茁壮成长,乘风飞翔,为爱它的古城儿女遮风挡雨,成为她们幸福的依靠,成为地平线上一道美丽而永恒的风景!勤劳智慧的古城人,在初冬的寒夜里,在蒸腾的老五甑上,用如火的热情和坚韧的意志,酿造了醇香的美酒,改写醉美边陲名酒复兴的新篇章……雄风百载铸酒魂,铁的意志,钢的形象,企兴人旺,国富民强。个人梦,古城梦,中国梦,每一个宏观梦想的实现都离不开古城人的竭诚尽智。一桩桩事件彰显活力,一点一滴美酒奔涌而出,一辆辆卡车穿梭奔忙。这一年,我们用“质量立企,营销强企,资本活企,文化兴企”的经营理念全面推进“雄鹰”计划;这一年,我们用真诚的感情、朴实的话语、大爱的情怀和时代赋予的精神酿造至纯至真的情道;也是这一年,我们用“做人卓越化,领导导师化,企业学校化,团队军事化,做事结果化”的职业五化集聚正能量,携手相邀,用坚定的信念、执着的创新,团队的力量,共铸中

国梦中的古城梦!

企业商海乘风破浪,知识产权保驾护航——“全国重合同守信用企业”的成功申报,古城用“诚信”既成就了企业强大的文化软实力,又成就了“古城”今日的行业地位,成为助推社会诚信体系建设的又一推动者。

心绽放,梦飞扬——“郭刚酿酒技能大师工作室”的命名成立,《新疆第一窖古城酒业志》的出版发行,让所有挚爱古城的人们放眼于大美新疆,处处都有古城人酿造的玉液琼浆。

“穿越文明,对话未来”——中国文化名酒复兴之光让古城插上文化的翅膀飞翔,成为新疆酒界乃至全国行业的一件盛事;成为弘扬和丰富中国白酒文化的又一行动,引起了行业内外的强烈反响,成为树立“文化名酒企业”的标杆。

“古法陈酿,酒韵流芳”——新疆暨古城第七届葡萄酒文化节的盛世欢歌,古城让行业见证了文化的力量。

“新古城,新印象”——国家AAA级旅游景区的完美呈现,将历史、文化和旅游融为一体,古城用醇厚厚重的“新疆味道”引领时尚潮流,开辟新的亮点。

助学济困,扶老爱幼,古城博爱待之以恒,温暖困难职工、圆梦莘莘学子、帮助弱势群体……每一处不幸所在都是古城人情之所系,于危难关头彰显大爱无疆。

十五载砥砺前行,古城品牌步履铿锵。如今,作为新疆乃至西部弘扬传播汉文化和丝路文化的重要符号,“古城”荣膺“中华老字

号”企业、“中国驰名商标”、“国家级工业旅游示范点”、“中国历史文化名酒”、“中国文化名酒”、“中国新八大历史文化名酒”等珍贵殊荣,成为新疆酒行业一颗耀眼明珠,成为疆酒文化的旗手和疆酒振兴的领航者。

忆往昔峥嵘岁月,我们无愧于既逝的光阴;看今朝宏图渐展,我们执着于更高的追求。曾经的辉煌不过是百年基业的序曲,我们回顾来路,只为找准新的方向。内强素质,外树形象,实现“古城”由“民酒”到“名酒”的战略转型;在“古城精神”和“古城速度”的透明环境中,助力实现员工的幸福、尊严和快乐,走出一条创新发展、和谐发展、跨越发展的康庄大道。这是古城酒业对未来的审慎思考,是年轻的古城全力以赴的崭新梦想。

2013是沉淀的思考,古城人历经国家“限酒令”“三公消费”以及酒行业低开低打的激烈竞争,把产品质量当成重中之重,用心血和汗水,奏响了文化名酒复兴的最强音。2014是开启的希望,古城人将以昂扬向上的斗志,引吭高歌;将以坚定崇高的信仰,净化心灵;将以通力协作的精神,团结奋斗;将以卓有成效的目标,共赢未来;将以使命担当责任,用责任创造结果,用创新和激情,用真诚和博爱,聚集能量,提升品牌,用全身心的爱永远承载“酿造美酒,奉献社会,造福员工,贡献地方,百年古城,流芳百年”的神圣使命,为生活酿造更多更多的甜美,为事业酿造更长更长的记忆,为人生酿造更久更久的璀璨,让中国永远闻到古城的酒香。

视频内容有望取代文字和图片成为社交网络主流

微视频成为移动互联网下一个必争之地

本报讯 不久前发布的新版“来往”悄然支持朋友聊天使用9秒的短视频,使已经有腾讯微视、新浪秒拍的短视频市场声浪陡增,宣告了移动社交产品在经历了图片、语音的竞争后,微视频成为了移动互联网下一个必争之地。

在当前的测试版本中,来往短视频命名为短片,可在来往内拍摄和分享9秒的短视频,并可使用一键特效,非常简单地将视频转化为漫画、胶片、梦幻等风格。值得注意的是,来往短片打破了同类产品大多只能一镜到底的问题,还可以通过简单的暂停、继续切换镜头语言,从而实现剪辑功能。用户可以借此让自己的短片看起来更加丰富和专业。据称,来往短片将在本月的下个版本中,全面推向来往动态、扎堆,这将使来往成为首个内置个性化视频拍摄和分享的移动社交产品。

据了解,和市场上现有的微视等视频APP走明星达人路线不同,“来往”更强调UGC和社交。微视等产品依赖明星、达人短视频的人气带动用户下载观看而非用户生成内容,更像是传统视频网站的缩小版,产品的社交属性被淡化而媒体属性较强。来往短片直接依托于社交平台,更强调社交性。由于

来往目前已经有大量名人明星进驻,为了避免名人明星的使用冲淡短片的社交功能,来往首期仅在聊天功能中支持短片,以先培养用户对视频功能的使用习惯,让用户自发产生优质内容从而带动社交。

记者在试用中发现,用户在微信中点击微视,必须下载微视后才能使用,且在聊天功能列表的第二页才能看到。来往此前与微信一样,也是通过合作的微视频软件拍摄分享的。对用户而言,一方面要在手机中安装两个APP,而且还需要来回跳转,而来往此次直接在软件中内嵌置入微视频拍摄和分享功能,让用户可以在文字、语音、微视频这三种内容形式中自由切换,而不需要其他外界应用支持。

业内人士普遍认为,随着4G时代的到来,各类视频将成为重要的互联网应用,而在社交网络领域,以图像为主的视频内容将取代文字和图片,成为社交网络的主流,尤其是短视频。来往方面负责人表示,短视频给用户提供了社交和互动的新一代可能,用户制作、快速分享短视频的门槛将被大大降低,意味着无论社交还是视频都进入了全新发展阶段。

(傅迪)

兖矿榆林甲醇厂产销两旺 实现达产达效

本报讯 去年12月18日上午,记者在兖矿榆林甲醇厂采访时,经厂长董正庆介绍了解到,面对复杂严峻经济形势,在当前煤化工产业普遍低迷的情况下,这个厂建成5年来首次实现达产达效,并且产销两旺,创出了历史最好水平。

超前研判价格趋势,及时调整检修时间,赢得市场先机。他们牵头组织陕西、内蒙古、宁夏14家甲醇厂,组建“西北联盟”,超前研判市场,及时互通信息,并依托甲醇产品质量最好(达到国际AAA级)的优势,成为“联盟”中甲醇价格定位的“风向标”,一定程度上引领、掌握了三省区甲醇市场的定价权。去年上半年,甲醇市场低迷,每月同比上年降低200元,并有继续走低趋势。因此,他们决定减少产销量,把检修时间提前两个月,安排在七八月份进行。10月份,当甲醇价格涨到3100多元的时候,他们生产甲醇5.7万吨,却卖出了7.6万吨,一个月就实现收入1.6亿元。

坚持稳定运行,确保高产高效。强化生产组织与工艺优化,及时处理系统运行中出现的苗头性问题,避免出现大幅减负荷或停车情况;对空分高板堵塞吹除、气化闪蒸漏点处

理等问题,准确预判,精心处置,最大限度减少了对产量的影响。大力推行计划性检修,根据设备运行情况和隐患等级制定检修计划,提高计划检修的实效性和针对性;全年组织计划检修667项,有效解决了部分设备带病运行和出力不足等工况。

坚持效益中心,促进质量提升。面对甲醇价格比上年同期降低的实际,他们坚持两眼向内挖内潜,从经营管控、生产组织、后勤服务等多个方面查根源、找盲点,寻找降本增效的突破口。健全“指标分解、执行分析、实施改进、考核奖惩”管控体系,把各项考核指标分解到车间和职能部室,并签订经济目标责任书,把指标完成情况与绩效工资挂钩,奖优罚劣。积极推进气化炉耐磨烧嘴改造、合成膨胀气回收、热电厂掺烧燃料气等效益明显的技改项目。气化炉耐磨烧嘴改造后单炉运行周期延长,每年仅避免炉时甲醇损失即增效600万元,检修费用也大幅降低;合成膨胀气回收项目改造后多产甲醇636吨,增效95.44万元;锅炉掺烧燃料气每年节约标准煤4100吨,增效120万元。

(陈伟 黄孝华)

十堰部件厂“五到位” 筑牢防寒防冻安全墙

入冬以来,气温骤降,为确保设备设施安全,东风德纳车桥有限公司十堰部件厂坚持做到职责落实、隐患排查、重点管理、技能培训、应急预案“五到位”,为企业应对寒潮穿上“棉服”,筑牢防寒防冻“安全墙”。

职责落实到位。该厂围绕防寒防冻工作,明确责任落实单位,着力抓好防寒材料的计划编制、设施维护保养、检查检修和日常管理,真正使防寒防冻设施达到质量完好、安全正常运行。

隐患排查到位。该厂由工会牵头,组织工厂劳动保护义务监督员对各单位的防寒防冻设施进行全面排查,对设备设施有问题或不完善的制定切实可行的整改措施,限期落实整改,确保按时供暖和安全过冬。

重点管理到位。重点加强对供电设备设施的检查维护,杜绝设备带病运转,确保防寒防冻、供暖设备完好率达100%。

技能培训到位。着重加大对司炉工、高低压电工、电焊工、驾驶员等特殊工种人员的培训力度,认真组织学习设备防寒防冻相关知识,强化操作人员遵章作业、精细维护设备的意识,提高安全生产和自我保护能力,严禁无证上岗。

应急预案到位。该厂制定特殊恶劣天气下的应急预案,成立专门组织机构,储备防滑沙、防滑沙袋、草垫等物资,一旦出现大风雪等恶劣天气,立即启动应急预案,对严重积水、积雪路段和区域,组织专人实施清理。

(艾保国)

习酒公司成为贵州省首家白酒行业 国家安全生产标准化二级企业



现场验收



准化评审甲级资质的云南巨星安全技术有限公司,为公司实施安全生产标准化的咨询机构。

针对安全管理实际情况,在咨询方的指导下,习酒公司确定了适合公司安全管理标准化的具体要素和安全管理目标,从机构和人员管理、培训、识别和控制风险、隐患排查、安全投入、现场安全规范、应急预案、安全绩效等方面入手,制定了安全标准化工作方案,在公司领导的重视和各级管理人员的努力下,形成了一套适合公司自身的安全生产标准化体系,并于2012年10月发布试运行。

2013年1月,云南巨星安全技术有限公司受贵州省安全生产监督管理局的委托,组织有关专家对公司开展的安全生产标准化二级达标企业评审,评审组通过审阅相关文件、资料和记录,从安全管理、安全费用投

入、设备设施、作业安全、职业健康管理、危险源管理、隐患排查等13个方面进行评审,符合国家安全生产标准化的有关要求,准予通过。同时,按照安全生产标准化有关要求和《酒厂设计防火规范》的规定,公司对技改工程建设项目的安全设施“三同时”工作做进一步规范,将安全设施纳入与主体工程同时设计、同时施工、同时竣工验收及投入使用。8月份对部分已完工的技改项目申请备案,通过贵州省安全生产监督管理局组成有关专家对安全专篇、安全设施投入、安全设施竣工验收等情况进行了评审,符合安全设施“三同时”的有关规定。

公司成为国家安全生产标准化二级达标企业后,将严格按照相关要求持续做好安全管理工作,确保习酒公司安全运营。

(钟明跃 摄影报道)

北重集团三个产品通过部级鉴定

近日,内蒙古北方重工集团有限公司多个项目通过了部级鉴定,由新产品研究院设计开发的EBH132XK型线控掘进机、E-BZ260型掘进机、ZY8000/16/30高端液压支架也在其中。

的技术总结报告、测试报告、知识产权状况报告和用户使用报告等,审查了相关技术资料,听取了项目师、总设计师及院长的答疑。

EBZ260型掘进机受理发明专利1项,授权实用新型专利1项;EBH132XK型线控掘进机受理发明专利1项,授权实用新型专利

2项;ZY8000/16/30掩护式液压支架及开发的二柱掩护式液压支架设计计算程序实现了技术突破。鉴定委员会一致认为,三种型号产品技术先进、研制难度大、经济效益显著、应用前景广阔,总体技术均达到国内领先水平。

(赵亚男)

茅台技术开发公司创新营销顾问委员会召开一届一次会议

本报讯(记者 张建忠 樊瑛) 去年12月24日,贵州茅台酒厂集团技术开发公司第一届创新营销顾问委员会第一次会议在贵阳南天大酒店召开。技术开发公司总经理李明灿,副总经理陈华明、王俊、杨盛勇及第一届创新营销顾问委员会成员出席会议。

杨盛勇详细介绍了贵州茅台酒厂集团技术开发公司成立创新营销顾问委员会的原因、目的和意义。与会人员积极发言,建言献策,提出创新型意见和建议。

李明灿对茅台技术开发公司未来的发展战略规划进行了概述,并指出,开会是一个

相互交流与学习的过程,希望各位能够畅所欲言,从战略层面考虑问题,分享自己的建议和想法,集成智慧,实现厂商之间、商商之间各项资源的整合,促进更深度合作。

陈华明强调,茅台技术开发公司取得今天的成就离不开在座各位的帮助和支持。公司要发展,品牌要发展,就必须有创新。公司该怎么建设品牌,怎么培养一批素质过硬的营销队伍等,是公司当前亟待解决的问题。

王俊围绕会议议程指出,技术开发公司领导班子应加强与创新营销顾问委员会委员

之间的沟通交流,收集、整理相关信息,定期召开会议,及时、全面、有效地解决大家共同关心的问题。

据悉,贵州茅台酒厂集团技术开发公司成立创新营销顾问委员会,旨在促进厂商之间的沟通与交流,总结并化解合作中出现的问题,发展厂商战略合作伙伴关系,充分调动战略合作伙伴及行业营销专家的积极性,在品牌整合、成果转化、市场推广、创新营销模式等方面群策群力做大做强市场,实现厂商利益共赢。

